



Elton-Pickford
BUSINESS MODEL INNOVATION & STRATEGY

Business Model Canvas Société Viadeo



Business Model de la société Viadeo

« Plate-forme multiface et freemium »

Présentation de la société

Présent sur les cinq continents, le groupe Viadeo offre à plus de 35 millions de professionnels des solutions pour développer leurs contacts professionnels et opportunités d'affaires tant à l'échelle locale que globale.

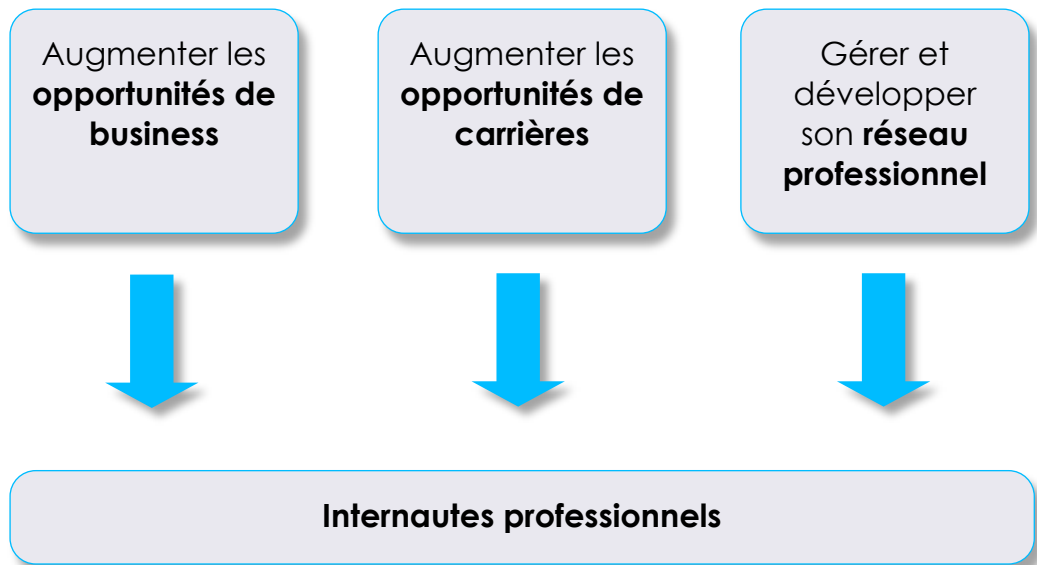
La société emploie à ce jour 350 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros.

Retour sur une succès story à la française ...

- Créé en 2004
- Plus de 35 millions d'utilisateurs
- Plus de 3 millions de profils consultés / jour
- 150 000 mises en relations / jour
- CA 2010 : 30 millions d'euros
- Accessible en 6 langues



Quelle proposition de valeur ?



Publicité	La régie publicitaire permet aux annonceurs d'optimiser leurs campagnes publicitaires on-line (Alerte Mail Personnalisée, bannière publicitaire ciblée, ciblage maximum des annonces).
Recrutement	La « Bibliothèque de profils » permet de gérer offres d'emploi et candidatures (Diffusion et mise en avant des offres d'emploi auprès des « cibles » souhaitées, Identification des candidats répondant aux critères de sélection, rester informé des nouveaux profils intéressants).

Annonceurs



Quel segment de clientèle ?

Viadeo s'adresse aux professionnels du monde entier.

Répartition



60%

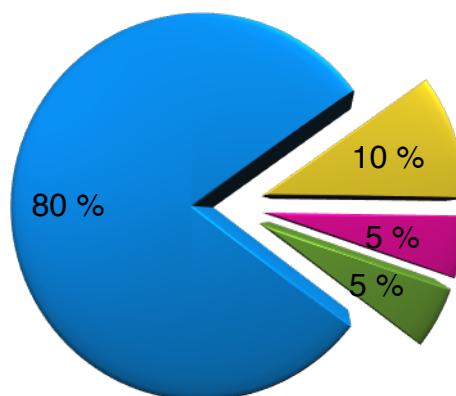


40%

Moyenne d'âge de la cible **37**

Utilisateurs

- Entrepreneurs
- Freelances
- Demandeurs d'emplois
- Salariés





Flux de revenus

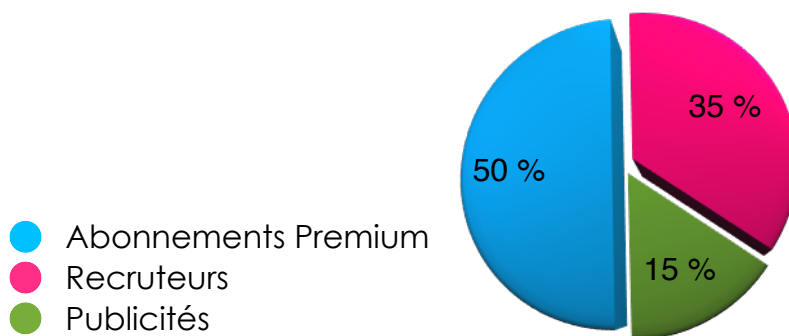
Abonnements

Viadeo tire ses revenus des abonnements Premium qui représentent 50 % du chiffre d'affaire.

Les accès Premium donnent droit à des fonctionnalités auxquelles l'utilisateur de base n'a pas accès : consultation des profils, envoi de messages, suivi des visites de son profil...

Le solde des revenus provient des offres d'emplois placées par les recruteurs (35 %) et la publicité réalisée par les annonceurs (15 %).

Répartition des revenus



Abonnés Premium	Les abonnés Premium représentent 15% à 17% des abonnés
Accès gratuits	Environ 85% des utilisateurs accèdent au services gratuits

80%

Des abonnements de 12 mois sont renouvelés

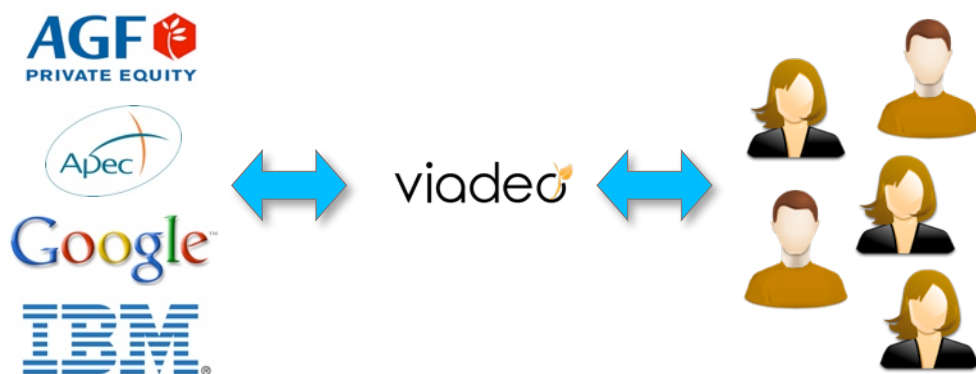


Partenaires clés

La réussite du modèle économique de Viadeo tient aussi à son réseau de fournisseurs et de partenaires.

Microsoft: Une partie des fonctionnalités de Viadeo sont disponibles directement dans la messagerie Outlook 2010, via la nouvelle fonction Outlook Social Connector.

IBM Lotus Notes: de la même manière que pour Outlook Social Connector, Viadeo est disponible sur IBM Lotus Notes et permet aux utilisateurs professionnels de suivre l'actualité de leur réseau directement sur leur messagerie.



Association pour l'emploi des cadres, APEC : Depuis fin janvier 2010, une passerelle technologique relie désormais les sites Apec et Viadeo.

Cette passerelle permet aux cadres de visualiser directement depuis le site de l'Apec les informations contenues dans Viadeo.

Ils peuvent, par exemple, se renseigner sur une entreprise qui recrute en trouvant qui, dans leurs contacts ou contacts potentiels, y travaille. De son côté, l'APEC a créé sur Viadeo, un "hub" ou forum de discussion, administré par des conseillers, afin d'apporter conseils aux cadres dans la gestion de leur carrière.

The Business Model Canvas

Designed for:

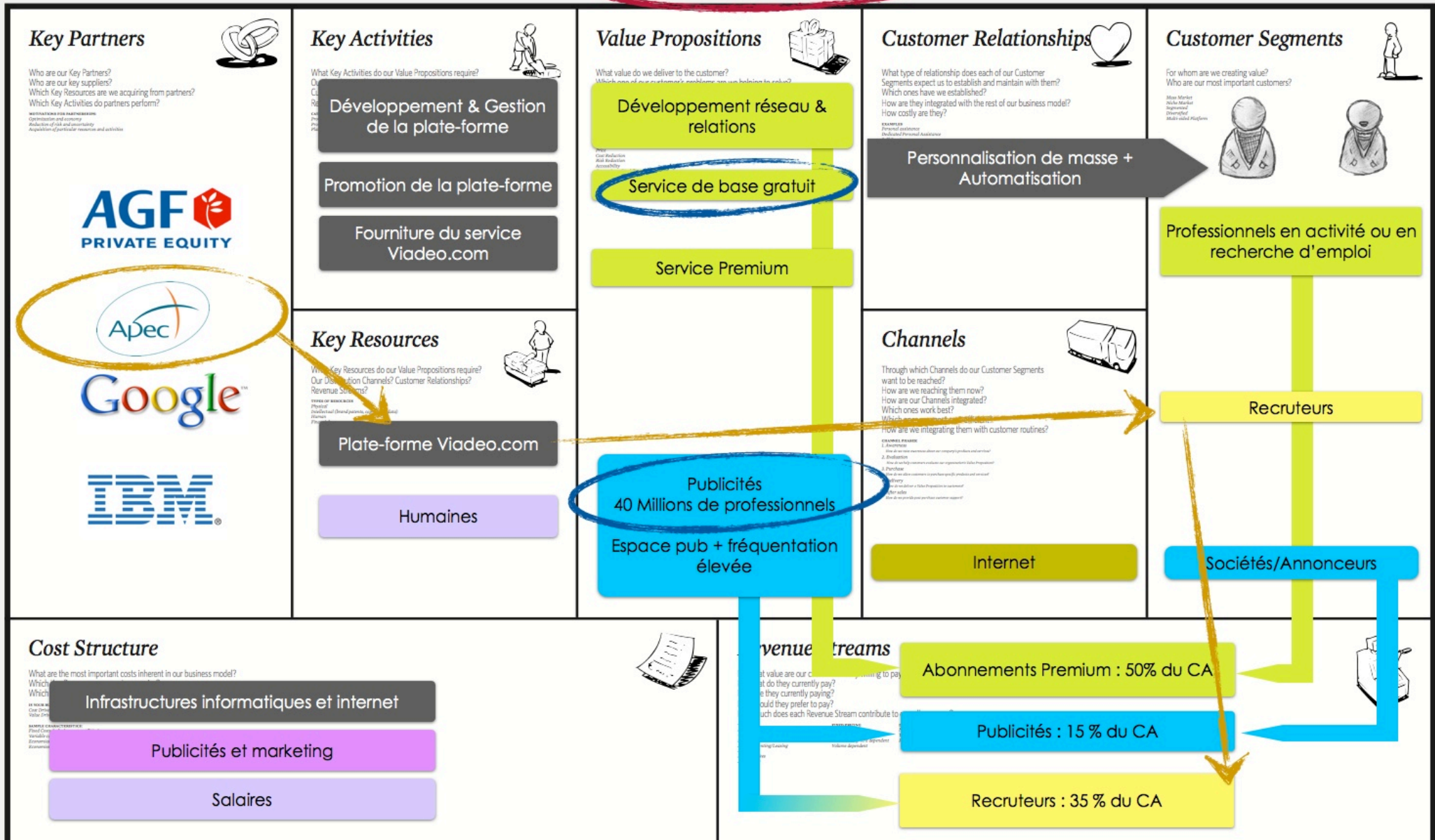
Business Model de Viadeo !!

Designed by:

Elton-Pickford
BUSINESS MODEL INNOVATION & STRATEGY
Antoine Dumont

On: 14 Novembre 2011

Iteration: 1



A propos de ce document

Ce document a été réalisé par **Antoine Dumont, Consultant Business Model Innovation**, vous pouvez le contacter pour tout renseignement complémentaire par email : antoine.dumont@elton-pickford.com.

L'objectif de ce document est avant tout d'**illustrer l'utilisation du Business Model Canvas**, il ne constitue en aucun cas un jugement de valeur de l'entreprise, de sa stratégie, de ses hommes, de son marché, de son management, de ses processus ou de sa culture.

Elton-Pickford et Castlegrey SAS n'ont aucun lien capitalistique avec les sociétés étudiées.

Sources

Le Soir - 5/07/2011 : <http://corporate.viadeo.com>

La Tribune - 10/03/2011 : <http://www.latribune.fr/journal/edition-du-1003/technos-medias/1130379/viadeo-emprunte-une-voie-de-developpement-differente-de-celle-de-linkedin.html>

Présentation Viadeo 2010 : <http://corporate.viadeo.com>

Dossier de presse 2010 : <http://corporate.viadeo.com>

Infographie 2011 : <http://corporate.viadeo.com>

Liste des publications

Pour consulter la liste complète des publications Elton-Pickford disponibles au format électronique, visitez notre site Internet à www.elton-pickford.com

A propos d'Elton-Pickford

Elton-Pickford est spécialiste des Modèles Economiques innovants.

Nous proposons un ensemble de méthodes, formations et séminaires dédié à l'amélioration du positionnement marché de nos clients.

Cette réussite passe par un objectif de création de valeur et de différenciation.

Nous puisons nos courants d'influence dans la Stratégie Ocean Bleu, le design thinking et le GameStorming.

Nous proposons une approche résolument pratique, ludique et visuelle permettant à nos clients de mieux appréhender les challenges liés à l'innovation de leur Business Model.

Elton-Pickford intervient en tant que « facilitateur » auprès des dirigeants, en les aidant à explorer leur Business Model de manière innovante et créative.

www.elton-pickford.com



Elton-Pickford

BUSINESS MODEL INNOVATION & STRATEGY

Elton-Pickford est une activité de la société Castlegrey SAS
3 rue Chauveau-Lagarde
75008 Paris - France
Téléphone : + 33 (0)9 50 69 96 46
contact@elton-pickford.com